

Embarquer ses équipes dans sa stratégie commerciale



Objectifs pédagogiques

- Exprimer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Mesurer les impacts (bénéfices/risques) de la dimension commerciale pour son équipe
- Identifier et trouver les ressources au sein de l'équipe
- Créer une dynamique commerciale collective
- Mobiliser son équipe



Les + de notre formation

- Une boîte à outils complète,
- Ateliers de mises en pratique,
- Un suivi post formation,
- Une formation action !

PRATIQUE 70 %
THÉORIE 30 %

Publics concernés

Toute personne en charge de mettre en place une organisation commerciale au sein de l'entreprise

Prérequis

Connaître la stratégie commerciale de l'entreprise

Durée

14 heures en présentiel + 1H de suivi collectif par visioconférence à 45 jours

Accès à la plateforme « **Activ'learning** » pendant 2 mois

Intervenant

20 ans d'expérience en Marketing, stratégie commerciale, Communication et Management commercial

Avant les journées de formation en présentiel

Un questionnaire d'auto-positionnement pour se situer et identifier les problématiques éventuelles rencontrées, et ainsi mieux cibler les besoins

A disposition sur Activ'learning : vidéos, quiz, capsules



Embarquer ses équipes dans sa stratégie commerciale

Première journée : Présentiel

1 Exprimer la stratégie commerciale de l'entreprise

- ✓ **Faire partager sa vision** : enjeux, contexte de changement, évolution de l'environnement concurrentiel, position stratégique de l'entreprise et opportunités de développement
- ✓ **Savoir expliquer le cap et les priorités de cette stratégie avec la technique SCORE** : situation actuelle, explications, objectifs de développement, plan d'action mis en œuvre, résultats attendus, donner du sens
- ✓ **Comment favoriser l'implication et l'engagement de chacun dans la réussite du développement de l'entreprise ou de son service ?**
- ✓ **Créer des ateliers de travail collaboratif par sujet concernant la mise en œuvre du plan d'action**
- ✓ **Associer les compétences de tous ou de chacun pour atteindre la réussite collective**



Travaux pratiques :

Atelier business game : illustrer le choix d'une stratégie à partir du SWOT

Atelier individuel : préparer la présentation de sa stratégie à une équipe

Atelier de mise en situation, débriefé par le consultant avec le groupe

2 Mesurer les impacts de la dimension commerciale pour son équipe

- ✓ Identifier **les compétences dans l'équipe et les expériences indispensables** pour la réalisation du projet.
- ✓ Définir le plan d'action permettant à l'équipe de développer et consolider les compétences techniques, relationnelles et organisationnelles nécessaires à la performance
- ✓ Elaborer **les objectifs SMARTER, les rôles et missions des acteurs et les critères** permettant de mesurer l'atteinte des résultats
- ✓ **Bâtir et partager les outils de reporting, tableau de pilotage de l'action commerciale** : tableaux de bord, plans de travail clairs, des bilans d'activités mensuels et plans d'action de suivi.
- ✓ Accompagner et piloter son équipe commerciale : mesurer les écarts, analyser les performances, échanges avec vos commerciaux, mettre en œuvre des plans de progrès



Travaux pratiques :

Atelier : mapping et identification des compétences clés Diagramme impact

Atelier : construire son plan d'action pour la montée en puissance des acteurs

Atelier créatif : défi des 120 secondes sur les outils de reporting

Embarquer ses équipes dans sa stratégie commerciale

Deuxième journée : Présentiel

3 Identifier et trouver les ressources au sein de l'équipe

- ✓ Comment mobiliser les compétences et les appétences pour impliquer son équipe dans le projet
- ✓ Identifier les personnes clés qui vont aider au déploiement de la stratégie et embarquer les collaborateurs résistants ou opposants
- ✓ Mettre en place le plan de communication et de formation ainsi que les moyens techniques nécessaires à l'accompagnement des collaborateurs
- ✓ Donner l'impulsion par l'organisation d'une grande réunion projet associant tous les acteurs



Travaux pratiques :

Business game société MetaWork : atelier en équipe : relevez le challenge !

Atelier en sous-groupes en mode « QQOCCP » : bâtir votre plan de communication et de formation

Jeux de rôles : le jour J, donnez le GO !

4 Créer une dynamique commerciale collective et mobiliser son équipe

- ✓ Comprendre le processus motivationnel selon Vroom, repérer les sources de motivation
- ✓ Utiliser les 3 leviers de la motivation : stimulation (challenges,...), animation (réunion de travail, formations) et mobilisation (faire adhérer aux valeurs)
- ✓ Instaurez un esprit d'équipe fort : RDV rituels, pêche aux idées et développement des échanges pour développer les ambitions de l'équipe
- ✓ Développer son leadership d'engagement : savoir être moteur, enthousiaste, pour communiquer son énergie et ses convictions dans l'action en s'impliquant dans un volet professionnel
- ✓ Suivre la progression et valoriser les efforts fournis, écouter son équipe et adapter son plan d'action
- ✓ Faire face à la démotivation et savoir traiter les situations difficiles (conflits...)



Travaux pratiques :

Business game société MetaWork : à vous de jouer !

Atelier en équipe : bâtir votre plan de mobilisation

Défi des 120 secondes : rôle et compétences du leader

Atelier donner et recevoir du feedback sur les performances réalisées

Atelier jeu de rôles : stratégie de remédiation et de déminage

Clôture de la formation :

Bâtir le plan d'action post-formation en vue de la conférence de suivi à 45 jours.

Présentation des ressources disponibles sur Activ'Learning : « Pour aller plus loin ...

Evaluation et remise de l'attestation de fin de formation

Embarquer ses équipes dans sa stratégie commerciale



Déroulé de la formation en présentiel :



EN AMONT

- Ressources pédagogiques
- Support de formation
- Quiz
- Vidéos



PENDANT

- Support PPT
- Activités pratiques,
- Exercices, mises en situation
- Échanges entre pairs



EN AVANT

- Retours d'expériences à 45 jours : suivi collectif d'1 heure à distance
- Vidéos ou études en lien avec la thématique

MÉTHODES, FILMS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Démarche inductive tout au long de cette formation

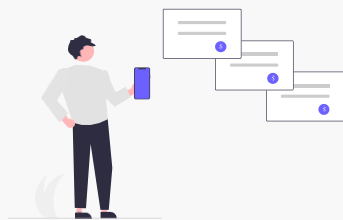
Autodiagnostic : *style de management*

Etudes de cas individualisée : *préparer la présentation de sa stratégie à une équipe, bâtir votre plan de communication et de formation, mise en situation, construire son plan d'action pour la montée en puissance des acteurs*

Ateliers en sous-groupes et collectifs : *Défi des 120 secondes : rôle et compétences du leader, jeu de rôles : stratégie de remédiation et de déminage, atelier donner et recevoir du feedback sur les performances réalisées*

Business game bâti autour d'une société fictive : *MetaWork*

Partages d'expériences et de bonnes pratiques après chaque atelier/exercice

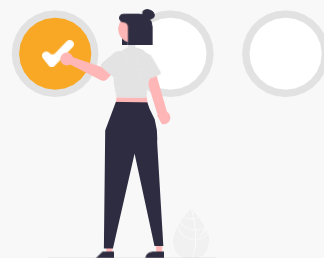


MODALITES D'EVALUATION

*Définition de votre plan d'action en suivant vos apprentissages
1 h de suivi collectif des participants par une Web Conférence à 45 jours*

Mesure des mises en pratique

Sanction de la formation : remise d'une attestation de fin de formation



ACCESSIBILITÉ



La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.